

BTS Management Commercial Opérationnel

Formation par voie scolaire ou apprentissage



Responsable pédagogique

Olivier Sany
olivier.sany@lycee-nevers.fr
07 85 78 45 63



RÉSULTATS AUX EXAMENS

2021

100 %

2022

95 %

2023

100 %

Accès à la formation

- Bacs professionnels
- Bacs technologiques
- Bacs généraux

Tarifs 2024-2025

Droits d'inscription
180 €

Etudiants par voie scolaire Scolarité

1305 €
Frais pédagogiques (manuels...)
50 €

Etudiants et apprentis
Cotisation obligatoire à
l'Association des étudiants
40 €

Objectifs de la formation

Le titulaire d'un BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une Unité Commerciale. Il encadre des équipes, gère et développe la relation avec la clientèle ainsi que l'offre de services et de produits.

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir de l'intérêt pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

Perspectives professionnelles

Vie active - suivant le type et la taille de l'entreprise :

- En début de carrière : Assistant de rayon, adjoint de direction de magasin, chef de secteur, responsable logistique.
- Evolution de carrière : Gestionnaire de rayon-chargé de clientèle, directeur de magasin, chef de secteur, responsable logistique.

Poursuite d'études après le BTS

- **Bachelor ***
- **A l'Université :** Licences professionnelles dans les secteurs de la banque, de la finance, de la communication, du commerce et des ressources humaines.
- **DESS :** Diplôme Européen d'Etudes Supérieures
- **Ecoles de commerce**
- **Concours administratifs**

*Rentrée 2024 : Ouverture d'un Bachelor Responsable du développement commercial France et international



Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langues vivantes
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Enseignement professionnel

- Développement de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Stages en entreprise

14 à 16 semaines réparties sur les 2 années de formation.

Nos atouts

- Enseignement par projet
- Promotion de 20 étudiants
- Enseignement personnalisé
- Option Entrepreneuriat possible

Epreuves et matières	Cours (heures par semaine)	Examen		
		Mode	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	2 h	Ecrit	4 h	3
LV1 anglais ou espagnol	2 h	Ecrit/Oral + CCF*	2 h	3
LV2 (facultative)	2 h	Oral		
CEJM	4 h	Ecrit	4 h	3
Développement relation client	6 h	Ecrit/Oral	CCF*	3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	Ecrit/Oral	CCF*	3
Gestion opérationnelle	3 h	Ecrit	3 h	3
Management de l'équipe commerciale	3 h	Oral	CCF*	3
Epreuves facultatives (Langues, parcours à l'étranger, entrepreneuriat..)	1 h	Oral	20 min	

*CCF : contrôle en cours de formation